

INVESTMENT

Wie man richtig in Startups investiert

In Startups kann man via Angel Investments, Venture Capital Funds und Fund-of-Funds investieren. Alle drei haben ihre Eigenheiten.

© Lesezeit: 6 Minuten



Es gibt drei Wege, um in Startups zu investieren: direkt in Startups (sogenannte Angel Investments), via Venture Capital Funds und via Fund-of-Funds (Fonds, die in Venture Capital Funds investieren).

Quelle: Getty Images / Bilanz

Von **Pascal Unger**
am 16.06.2021 - 16:59 Uhr
Quelle: Bilanz

«**B**

ei Startups ist alles möglich», sagt Thomas Dübendorfer: «Es gibt wenige bestehende Strukturen, und die meisten Gründer wollen die Welt verändern – das ist sehr ansteckend», erklärt der Präsident des Schweizer Angel Investoren Clubs SICTIC den Anreiz, direkt in Startups zu investieren.

Grundsätzlich gibt es drei Kanäle, um in Startups zu investieren: selbst direkt in Startups (sogenannte Angel Investments), via Venture Capital Funds und via Fund-of-Funds (Fonds, die in Venture Capital Funds investieren).

Angel Investments, um direkt in Startups zu investieren

«Eine grosse Motivation für Angel Investoren ist, dass sie mit Jungunternehmern arbeiten und diesen unter die Arme greifen wollen», sagt Dübendorfer. Obwohl damit viel Geld verdient werden kann, ist das Risiko nicht zu unterschätzen, wie in meinem letzten Artikel zu «Venture Capital: mehr als nur ein Risiko Investment» beschrieben.

© 2024 Handelszeitung

Dementsprechend sollte man nur so viel Geld in die Asset Klasse investieren, wie man auch verlieren kann, ohne dass die finanzielle Gesamtsituation allzu stark beeinflusst wird. Denn: «Die meisten Leute verlieren Geld mit Startup Investments», wie Dübendorfer weiss.

Das Risiko kann jedoch deutlich verringert werden, wenn man Zeit investiert, um mit den Gründern zu arbeiten und ihnen bei den richtigen Themen hilft. «Angel Investoren sind oftmals am hilfreichsten, wenn sie die Startups möglichst früh mit den richtigen Kunden zusammen zu bringen. Denn viele Gründer kennen den Markt nicht allzu gut und wissen nicht, wieviel ihre potenziellen Kunden bereit sind für ihr Produkt zu bezahlen», Thomas Dübendorfer hierzu.

Sprich als Angel sollte man möglichst «Smart Money» investieren, wie in meinem Artikel zu «Smart Money und Role Models als Erfolgsfaktor für Startups» beschrieben.

Da man als Schweizer oftmals vor allem den Heimatmarkt kennt und hier am besten helfen kann, empfiehlt es sich als Angel vor allem lokal zu investieren und in Themen und Industrien, die man kennt. Denn wenn man die Risiken rund um ein Startup und eine Industrie beurteilen kann, dann kann man der Firma besser helfen.

In den USA sind viele der bekanntesten Angel Investoren selbst Gründer von erfolgreichen Startups.

AUTOR PASCAL UNGER, MANAGING PARTNER DARLING VENTURES

Zudem sollte man hinterfragen, wieso Startup Gründer zu einem Investor kommen, wenn sie Geld brauchen. «Ohne Expertise und einem Namen in einem Gebiet kommen die besten Gründer nicht zu einem», sagt Dübendorfer hierzu.

In den USA sind viele der bekanntesten Angel Investoren selbst Gründer von erfolgreichen Startups, die dementsprechend viel Expertise mitbringen und einen bekannten Namen in der Industrie haben. Zu den erfolgreichsten Angel Investoren in Amerika gehören Max Levchin (Mitgründer und CTO von Paypal), Naval Ravikant (Gründer von AngelList), Matt Mullenweg (Gründer von Automattic) oder Patrick Collison (Mitgründer und CEO von Stripe).

Ein Angel Klub kann Abhilfe schaffen, wenn es an Wissen und Renommee fehlt. Der Club erlaubt es, Investoren gemeinsam Investmentmöglichkeiten zu finden und analysieren, und als Gruppe den Startups zu helfen. Zudem können Investoren voneinander lernen. Zu solchen Angel Investoren Clubs in der Schweiz gehören neben SICTIC auch A3 Angels, Business Angels Switzerland (BAS), Go Beyond Early Stage Investing und StartAngels.

Wenn man in Startups investieren will, aber nicht genügend Zeit oder Expertise hat für Angel Investments, oder wenn man in Ländern ausserhalb des Heimatmarktes investieren will, dann empfiehlt Dübendorfer stattdessen Investments in Venture Capital Funds.

Venture Capital Funds: mit professionellen Investoren arbeiten

Wenn sich Andreas Apitz, Managing Partner von ISP, einen Venture Fund anschaut, dann prüft er insbesondere die «fünf P». ISP hilft Investoren dabei, in Venture Capital Funds zu investieren. «People ist das erste davon und das A und O bei Venture Capital Funds» sagt Apitz, denn schlussendlich gibt man den Fund Managern Geld, ohne zu diesem Zeitpunkt das Portfolio an Startup Investments zu kennen.

Die Nummer Zwei ist der «Process» – sprich das «Sourcing, Picking and Accessing». Also wie Venture Capital Funds sicherstellen, dass sie spannende Investmentmöglichkeiten zum richtigen Zeitpunkt zu sehen bekommen («Sourcing»), die richtigen aussuchen («Picking») und dann auch eine Allokation in diese bekommen («Accessing»). Vor allem letzteres wird zunehmend schwieriger, da die besten Investmentmöglichkeiten immer umkämpfter sind, weil immer mehr in Ventures investiert wird.

Das dritte «P» ist die «Philosophy», sprich in was der Fund investiert, und ob dieser Fokus zu den Fund Managern passt. Wie auch bei Angel Investoren gilt, dass man sich als Fund Manager auf Themen fokussieren soll, die man kennt. Ansonsten wählen die besten Gründer einen anderen Investor.

«Beim Venture Capital wird erst am Schluss abgerechnet.»

MIKE BAUR, MITGRÜNDER UND CEO SWISS STARTUP GROUP

Das vierte und fünfte «P» sind der «Price» und die «Performance». Beim Preis geht es vor allem darum, dass die Gebühren innerhalb der Marktnorm sind. «Die Performance ist wichtig, sollte aber nicht überbewertet werden im Vergleich zu den Fund Managern, denn es ist ein in den Rückspiegel schauen und keine Garantie für zukünftige Gewinne», sagt Apitz.

Zudem wird beim Venture Capital «erst am Schluss abgerechnet», sagt Mike Baur, Mitgründer und CEO der Swiss Startup Group. Die bekannte Venture Capital Firma Andreessen Horowitz zum Beispiel war anfangs Jahr in der Presse, weil ihre Returns, wenn überhaupt, durchschnittlich waren. Wenige Monate später hatte Andreessen Horowitz alleine mit ihrem Investment in Coinbase über elf Milliarden Dollar verdient.

Wenn man als Investor in Venture Capital Funds investieren will, sollte man sich zudem die Frage stellen, wie man diese Allokation diversifizieren will – was die Anzahl Fonds, die Geographie, die Investment-Themen und das Investment Stage angeht. «Early, Mid und Late Stage Venture Capital haben jeweils ein anderes Risikoprofil», wie Mike Baur weiss. Die Swiss Startup Group hat demzufolge verschiedene Vehikel für die verschiedenen Phasen.

Im derzeitigen Marktumfeld ist es mehr oder weniger unmöglich, in bekannte Venture Capital Funds wie Sequoia oder Andreessen Horowitz zu investieren. Mit diesen haben die Investoren in den letzten Jahren derart viel Geld verdient, dass die neuen Fonds von den existierenden Investoren mehr als gefüllt werden.

Um in Venture Capital zu investieren, fokussieren sich deshalb immer mehr Investoren in den USA auf neue Fond Manager – sogenannte «Emerging Manager». Deren Fonds sind zu Beginn oftmals verhältnismässig klein, und dementsprechend reichen kleinere Investments, um mit dabei zu sein. Diese können dann über die Laufzeit der Fonds hinweg vergrössert werden.



Während solche Investments in Fonds von «Emerging Manager» vor zehn Jahren noch als sehr riskant galten, sind sie inzwischen sehr beliebt, denn die kleinen Fonds erzielen, auch getrieben von der Fundgrösse, immer wieder sehr hohe Returns.

Der bekannteste Manager hier ist wohl Chris Sacca mit seinem acht Millionen Dollar Fond, den er mehr als 250-mal zurückbezahlt hat mit Investments in unter anderem Twitter, Uber und Instagram. Die hohen Gewinne bei einigen dieser kleinen Fonds kompensieren so oftmals auch die Verluste bei jenen Fonds der «Emerging Manager», die nicht funktioniert haben.

Fund of Funds für ein Investment ohne grossen Aufwand

Sogenannte Fund of Funds investieren in mehrere Venture Capital Fonds und erlauben es Investoren somit, sich ohne grossen Aufwand über mehrere Fonds hinweg zu diversifizieren, also das Risiko weiter zu verringern. Zudem übernehmen sie so auch die Arbeit, die einzelnen Fonds zu durchleuchten. Ein solches Investment kommt zwar mit zusätzlichen Gebühren, diese lohnen sich jedoch, wenn man möglichst wenig Zeit in solche Venture Investments investieren will.

Valley View

In unserer neuen Kolumne «Valley View» beleuchtet Pascal Unger regelmässig die neusten Entwicklungen im Silicon Valley und ihre Auswirkungen auf die Schweiz. Alle Texte dazu finden Sie hier.

Wie Mike Baur in meinem letzten Beitrag sagte, sollte Venture neben einem Risiko-Investment «auch eine Freude sein – es ist enorm spannend, und der Informationswert ist riesig. Es gibt kein besseres Investment, um auf eine spannende Zukunft zu setzen und am Puls der Zeit zu sein.»

Venture und Startup Investments sind nicht für alle

Das Investment eignet sich jedoch nicht für alle – nicht nur aufgrund des Risikos, sondern auch aufgrund der Mindestinvestmentgrössen. Bei Venture Capital Funds betragen diese oftmals zwischen hunderttausend und fünfhunderttausend Franken oder Dollar über einen Zeitraum von fünf Jahren hinweg.

Weil man in den USA zudem auch ein Akkreditierter Investor sein muss, um in Startups investieren zu können, gibt es stetige Debatten, wie man diese Asset Klasse mit ihren hohen Renditen der breiteren Bevölkerung besser zugänglich machen kann.

Der Autor

Autor Pascal Unger ist Managing Partner bei der Venture Capital-Gesellschaft Darling Ventures in San Francisco.

Dass sie zurzeit nur für die wohlhabendste Bevölkerungsschicht zugänglich ist, vergrössert die schon riesige Wohlstandsschere weiter. Wieso kann man ins Casino gehen, was noch viel riskanter ist, aber nicht in Startups investieren, was deutlich nachhaltiger Wert schaffen kann?

Die Mindestinvestmentgrössen bei Venture Capital Fonds gibt es auch in der Schweiz. Für Angel Investments hingegen muss man kein Akkreditierter Investor sein, somit sind Investments in Startups allen zugänglich.

Dementsprechend ist die Frage, ob man direkt in Startups investieren will, eine Frage des Risikoappetits. Denn so spannend solche Investments auch sind, die meisten Leute verlieren mit Angel Investments Geld.